COMMISSION DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

LE COMMERCE DANS LE TREGOR : AUJOURD'HUI ET DEMAIN

Réunion 2.2.
Jeudi 13 novembre 2008

TREGOR
SYNDICAT MIXTE DE COHERENCE TERRITORIALE

LE SCOT PEUT :

- Identifier les besoins non-satisfaits de la population, le cas échéant
- Identifier les espaces commerciaux à développer prioritairement pour :
  - Définir les conditions d'une « vie urbaine et rurale » dynamique
  - Réduire les flux de déplacements
  - Utiliser l'espace de façon plus économe
  - Insérer au mieux les projets dans l'environnement
  - Garantir une offre commerciale au plus près des lieux d'habitation faisant l'objet d'une O.P.A.H.
- Retraduire ces orientations dans un D.A.C. (*Document d'aménagement commercial*) qui sera opposable aux C.D.A.C.

LE SCOT NE PEUT PAS :

- Faire obstacle à la libre-concurrence en dehors des cas ci-dessus, ou d'un motif justifié par un strict souci d'aménagement du territoire
- Choisir d'implanter préférentiellement telle ou telle enseigne
- Fonder des choix sur l'impact présumé sur l'emploi local
- Imposer des actions d'animation contractuelles (type ODESCA)
- Imposer aux Communes de recourir à leur droit de préemption

LES QUESTIONS CE SOIR :

- La configuration actuelle de l'appareil commercial est-elle satisfaisante ?
- Comment faire vivre le commerce dans les centres-villes ?
- Quelles directions devra prendre le SCoT ?

Un secteur qui évolue sans cesse

Un secteur qui évolue sans cesse

- Des comportements de consommation qui ont beaucoup évolué…

- Le *consommateur moyen* a disparu depuis 25 ans
- Le consommateur est de plus en plus mobile, et périurbain
- Il est infidèle et zappeur
- Il aspire à faire ses courses le plus rapidement possible, et il achète tout le temps
- Il a comprimé la part des dépenses traditionnelles dans son budget
- Ses centres d'intérêt sont de plus en plus variés
- Il arbitre entre *low costs* et *trade up*
- Ses achats traduisent une quête d'identité
- Il est de plus en plus vigilant à ce qu'il achète
- Il vieillit (changement de goûts et de besoins)
- Il ressent l'érosion de son pouvoir d'achat

I
Un secteur qui évolue sans cesse

- Des comportements de consommation qui ont beaucoup évolué…
- … et entrainé une évolution de l'offre commerciale

- Les G.M.S., situées en périphérie des villes avec de grands parkings , se sont fortement développées depuis les années 50
- Les grandes enseignes spécialisées (G.S.S.) s'installent au plus près des bassins de consommation pour profiter de la diversification des achats et du *trade up*
- Le petit commerce a vu son développement fortement freiné, mais résiste dans plusieurs centres-villes grâce à son caractère typique et sa proximité des services de centre-ville
- Le commerce de centre-ville s'est diversifié :
  - Les services (banques, téléphonie, immobilier) se sont développés, parfois au détriment de la fréquentation,
  - L'équipement de la personne s'est maintenu (habillement, bijouterie), mais ce poste de dépenses baisse chez les Français,
  - Les commerçants indépendants sont de moins en moins nombreux, tandis que le commerce franchisé est en plein essor
- La vente par internet est en plein essor, et les spécialistes annoncent une diversification des offres commerciales accélérée dans les prochaines années

I
Un secteur qui évolue sans cesse

- Des comportements de consommation qui ont beaucoup évolué…
- … et entrainé une évolution de l'offre commerciale
- Quelques constantes s'observent toutefois

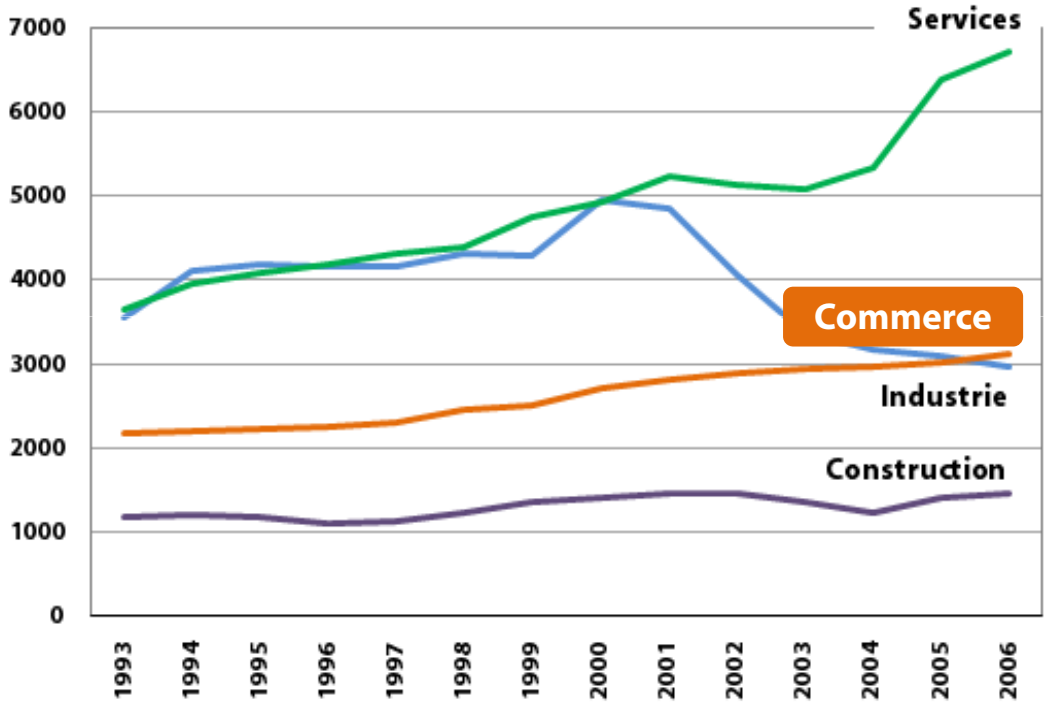
- Les commerçants s'installent et prospèrent là où la population est suffisamment importante
- Le commerce attire le commerce : la densité d'un centre-ville ou d'un espace d'activités est essentielle.

2
Un secteur en essor

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire

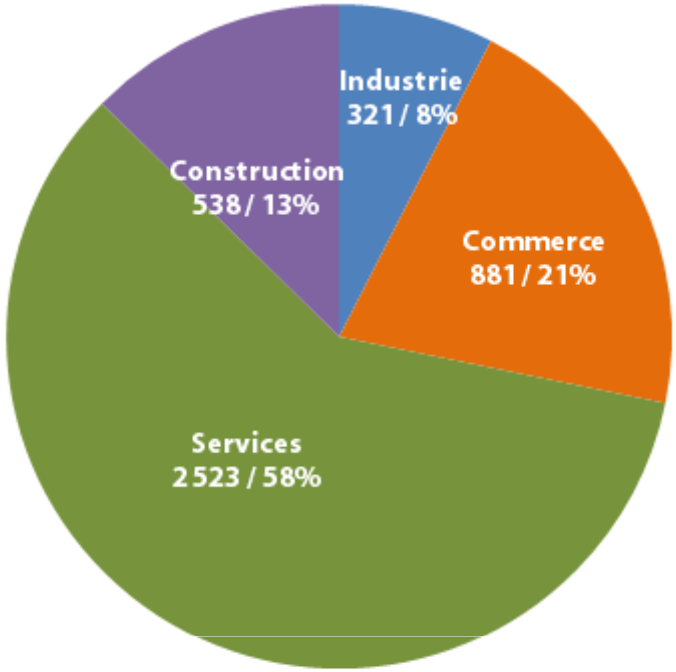
L'évolution de l'Emploi dans le Trégor



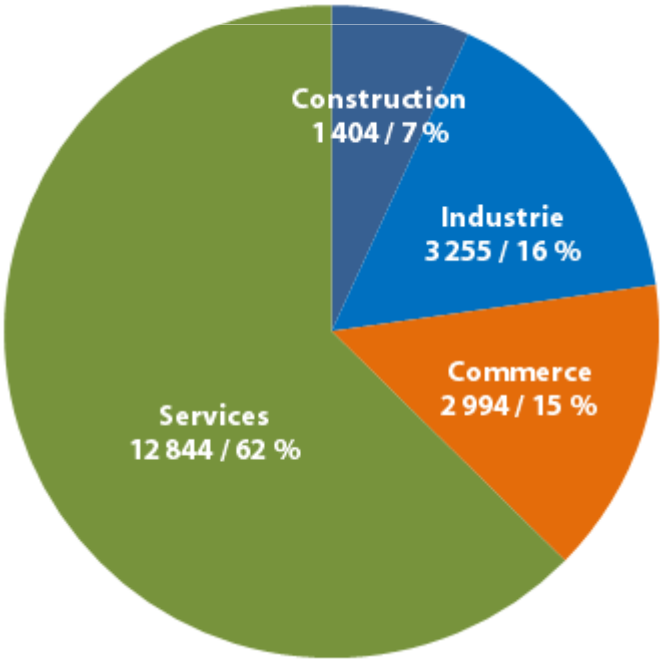
Source : INSEE / CLAP, 2006

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte



Les établissements



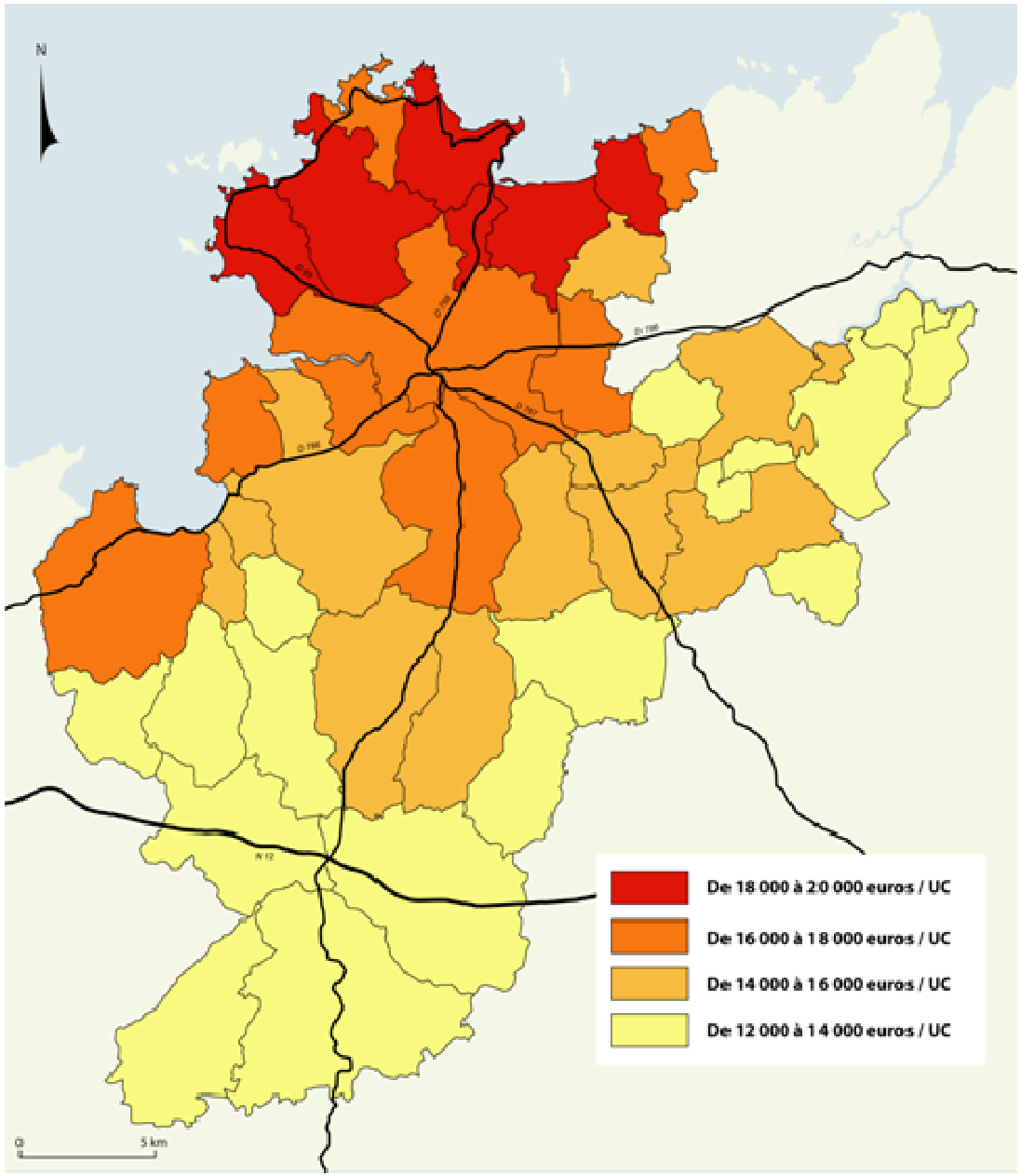
L'Emploi

Source : INSEE / CLAP, 2006

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice

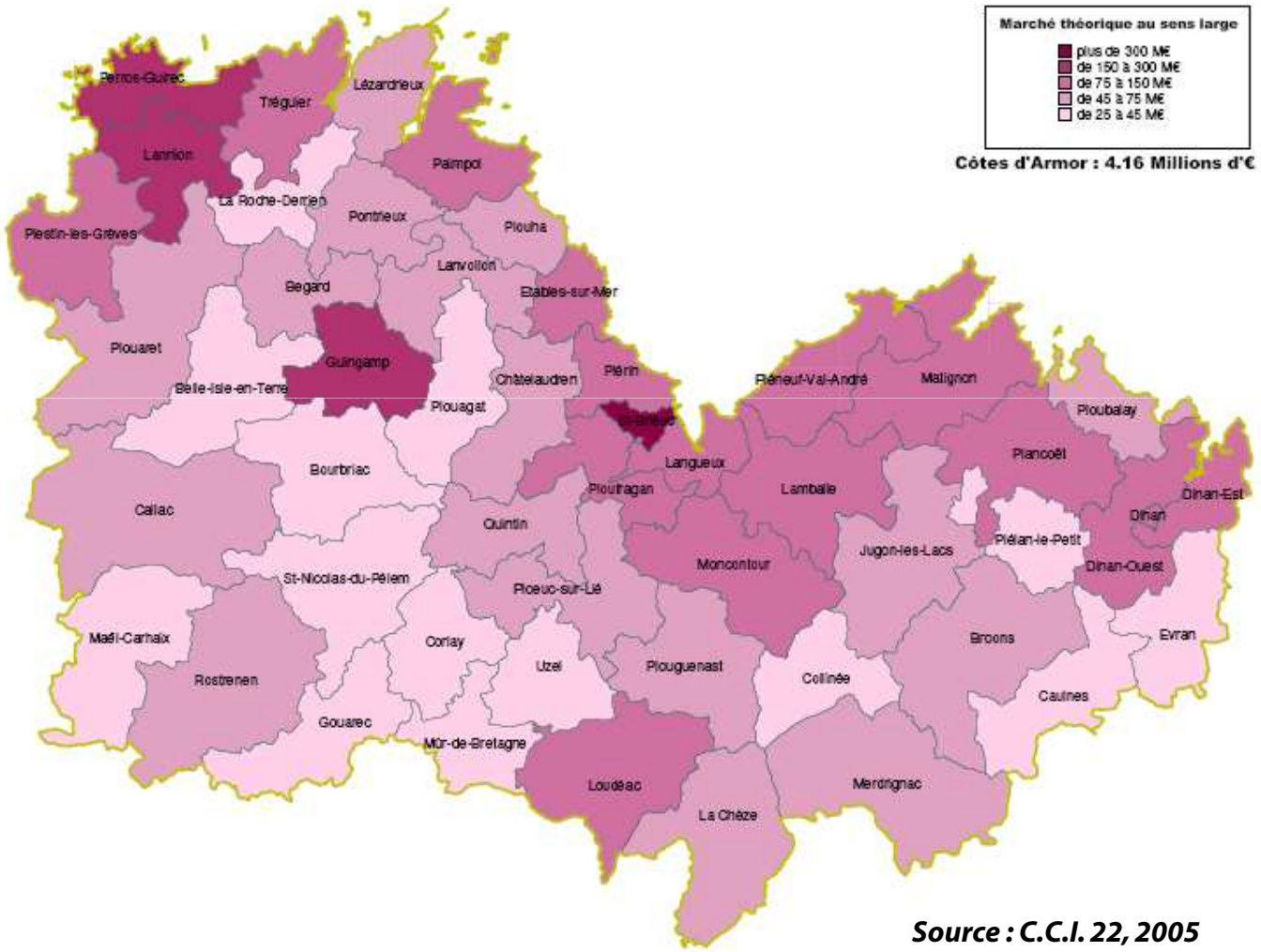
Les revenus médians dans le Trégor



2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice

Les marchés théoriques dans les Côtes d'Armor

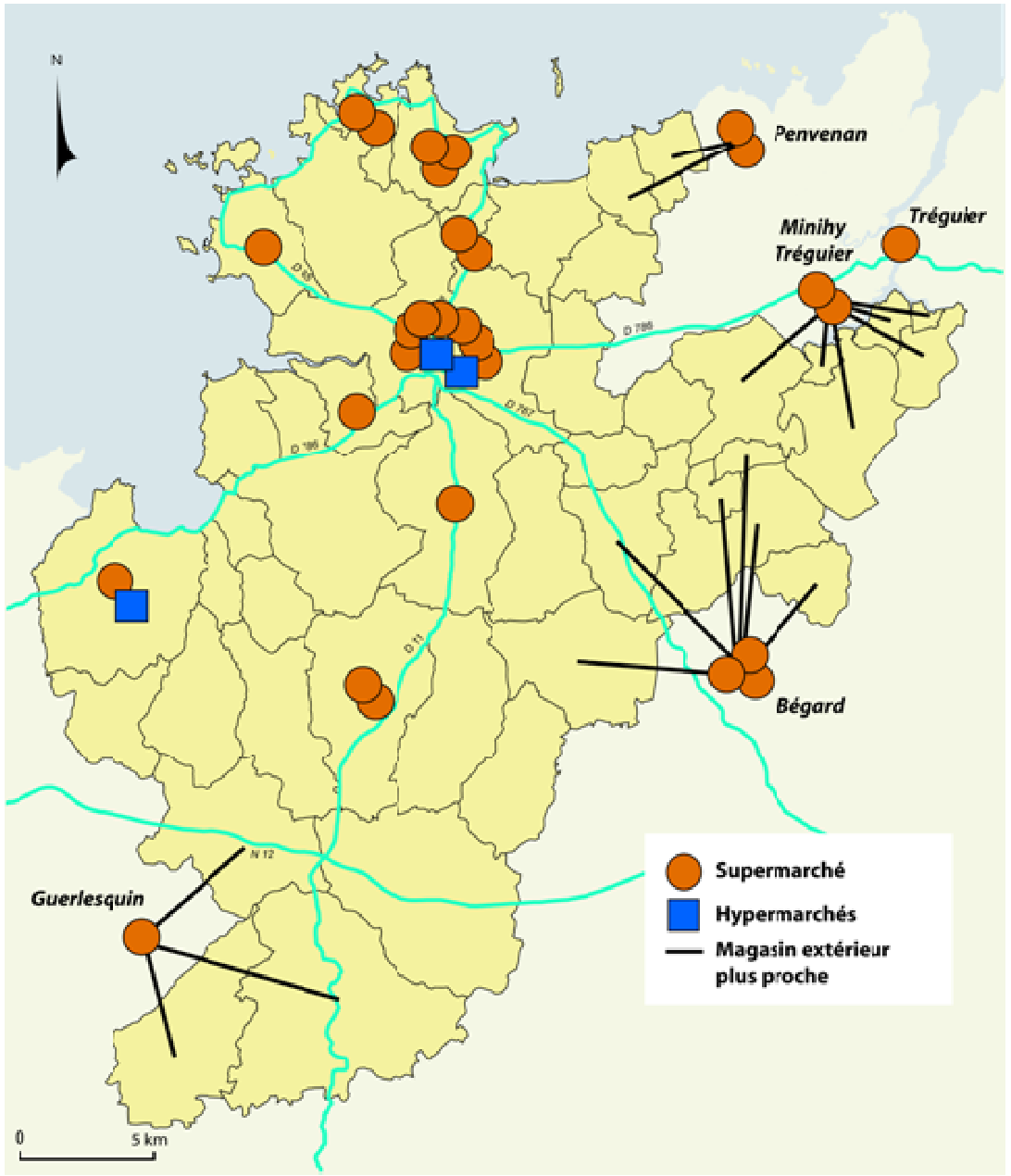


Source : C.C.I. 22, 2005

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice
- Un essor qui bénéficie aux G.M.S.

Les G.M.S. et leur attractivité



2
Un secteur en essor

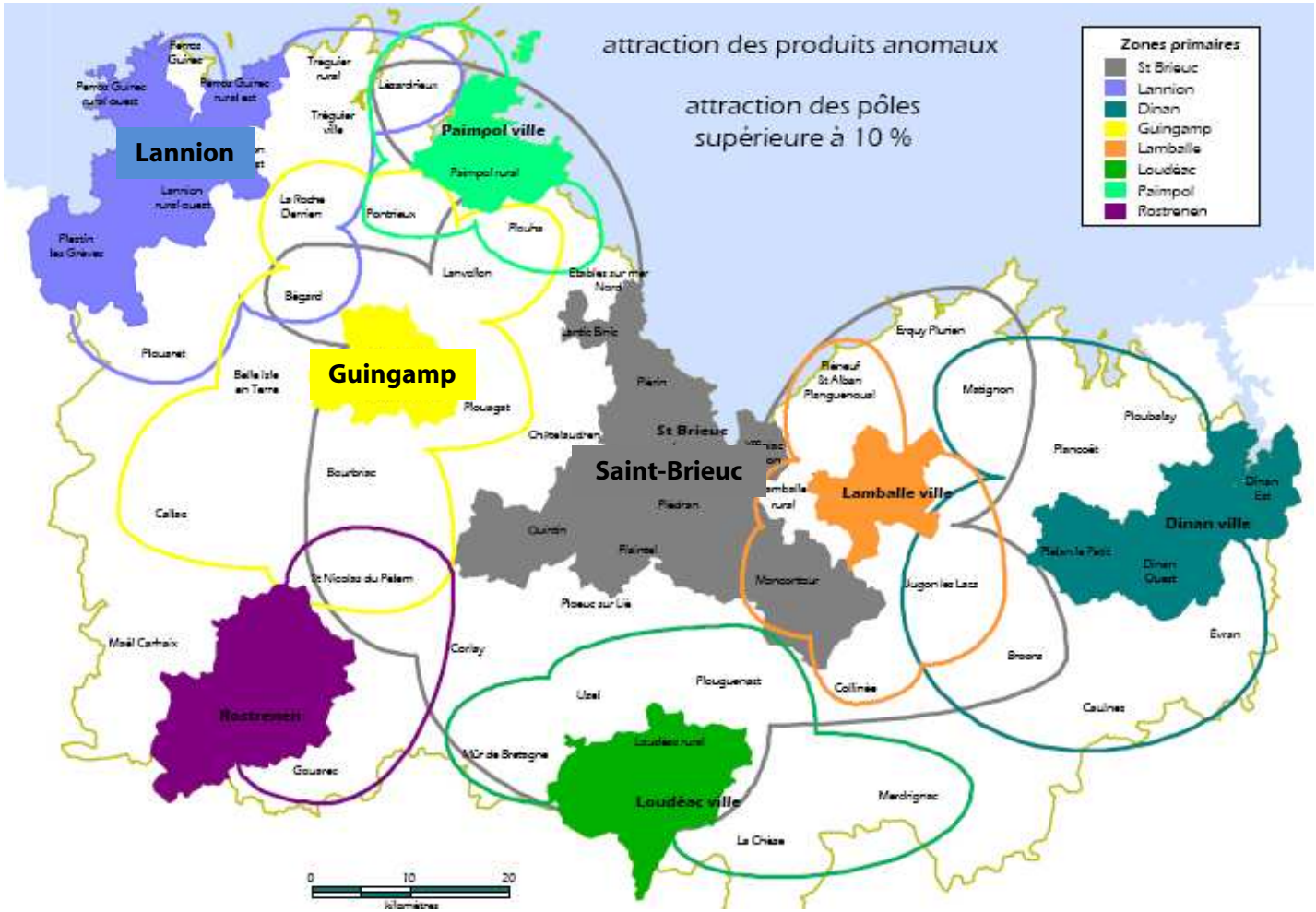
- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice
- Un essor qui bénéficie aux G.M.S.
- Et qui réduit le développement du petit commerce

- A cause de l'élargissement des bassins de vie qui favorise les G.M.S. de périphérie
- A cause du développement des services à usage ponctuel qui réduit la fréquentation quotidienne des bourgs
- A cause du dimensionnement parfois inadapté des cellules commerciales
- A cause de la perte de population dans les centres-villes

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice
- Un essor qui bénéficie aux G.M.S.
- Et qui réduit le développement du petit commerce
- Un pôle lannionais qui rayonne au-delà du Trégor

Les zones de chalandise en Côtes d'Armor

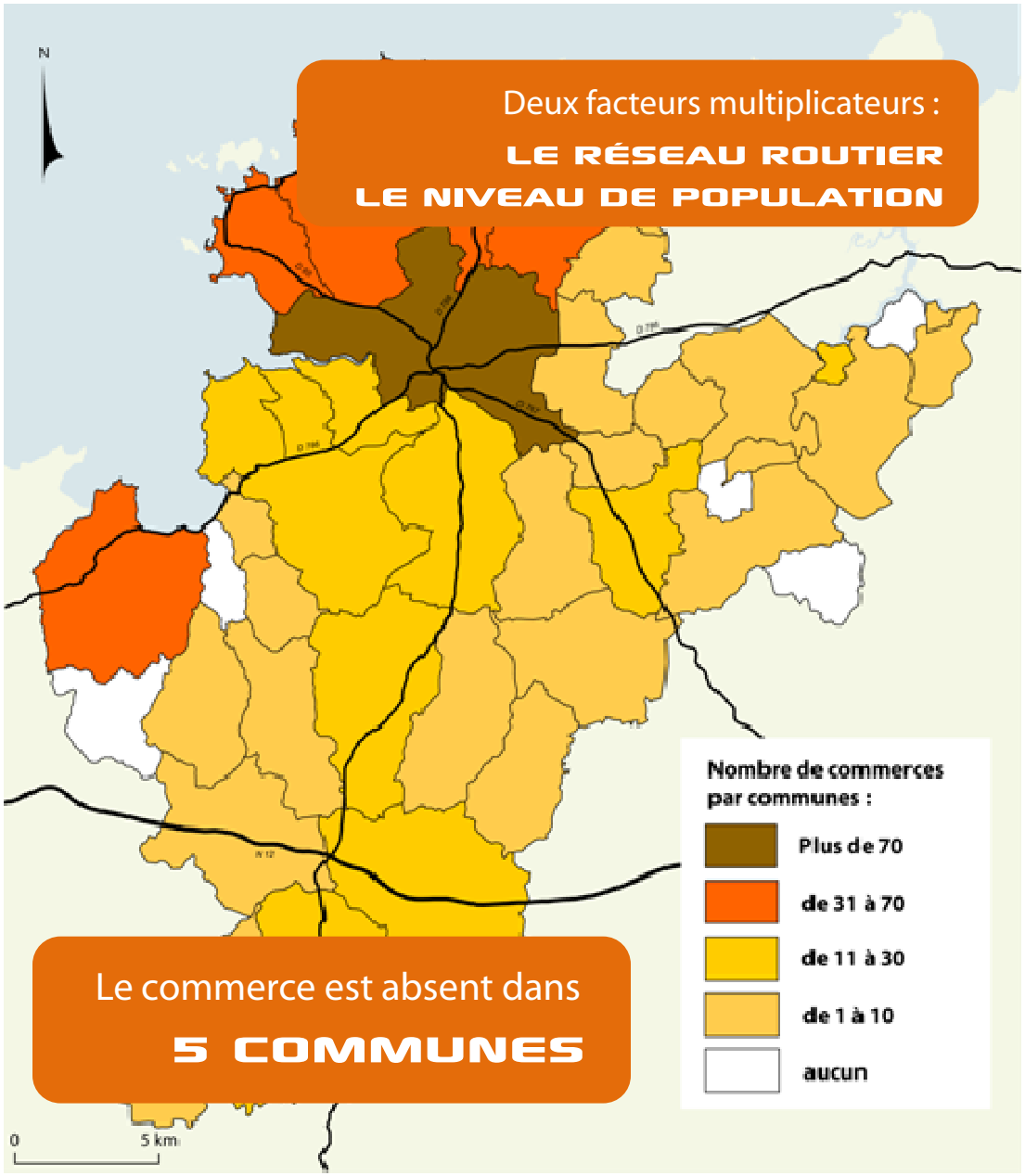


3
Un appareil commercial concentré

3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout

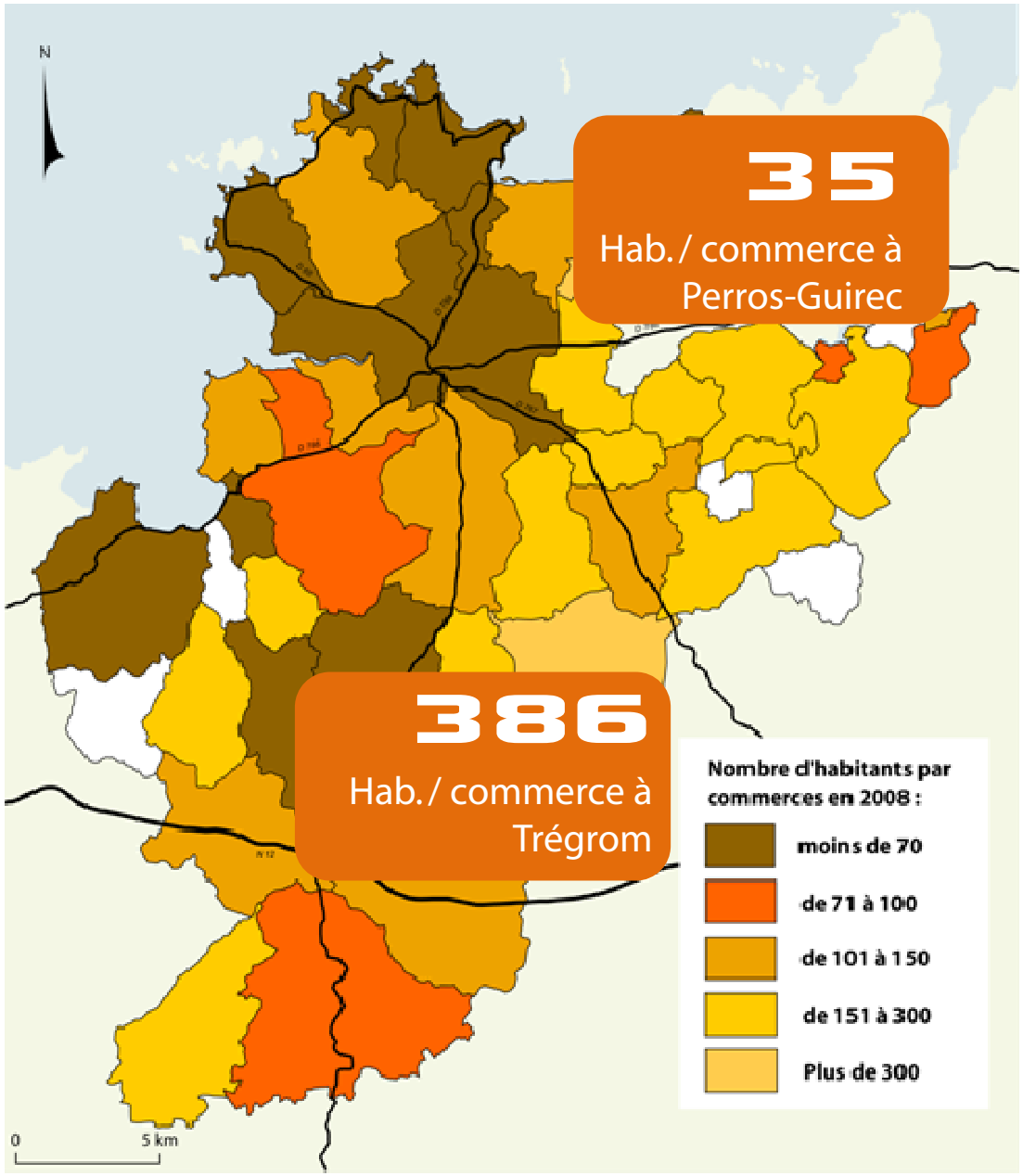
Le nombre d'activités commerciales par communes



3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates

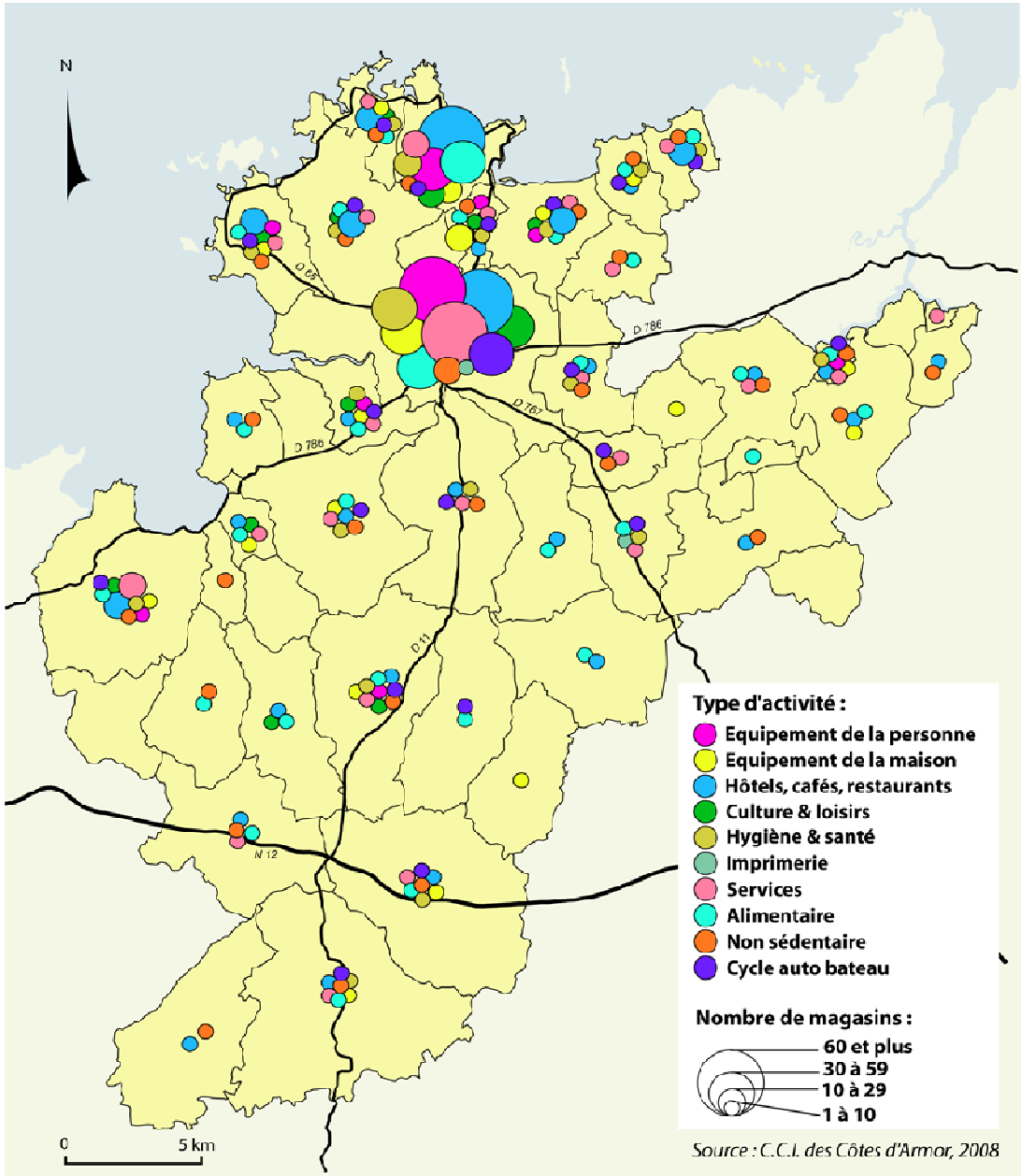
La densité commerciale des communes



3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées

Les types d'activités commerciales

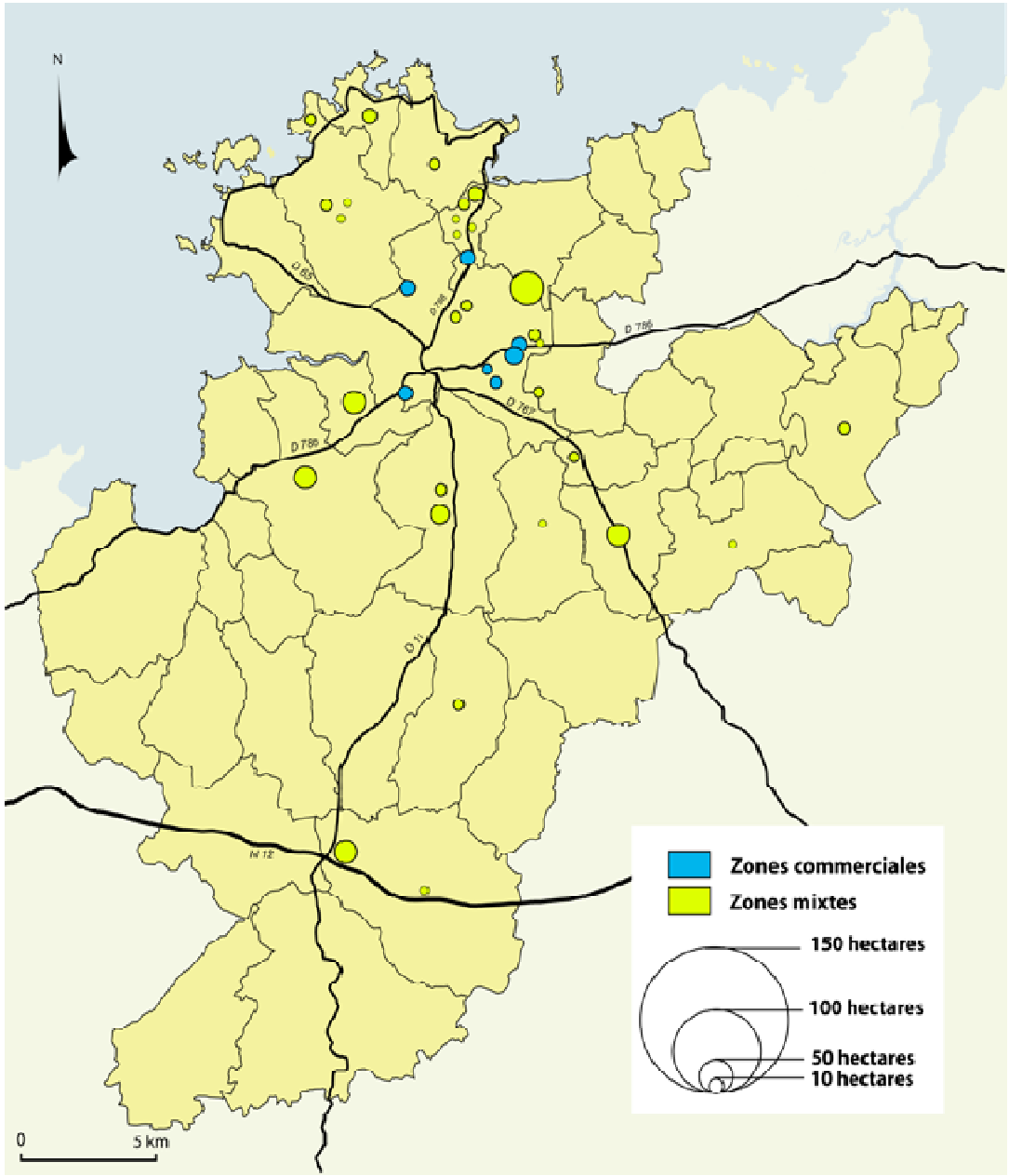


Source : C.C.I. des Côtes d'Armor, 2008

3
Un appareil commercial concentré

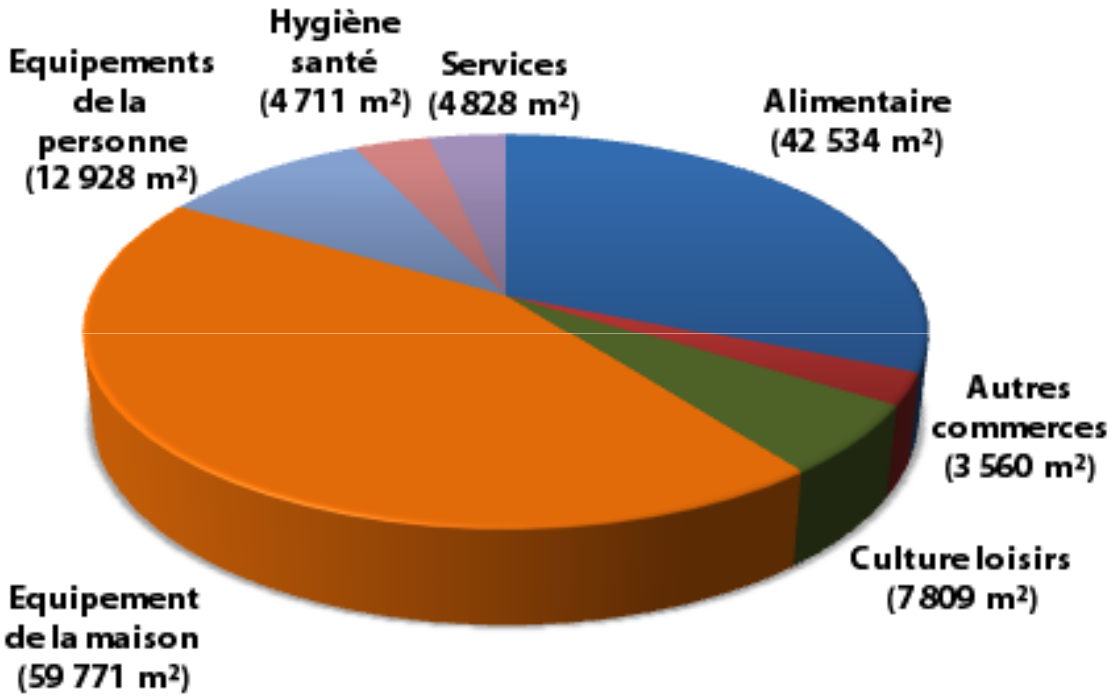
- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées
- … et une concentration très forte sur Lannion

Les espaces d'activités commerciales spécifiques



3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées
- … et une concentration très forte sur Lannion
- Sur les produits banaux et anomaux


Hygiène santé (4 711 m²)
Services (4 828 m²)
Equipements de la personne (12 928 m²)
Alimentaire (42 534 m²)
Autres commerces (3 560 m²)
Culture loisirs (7 809 m²)
Equipement de la maison (59 771 m²)

3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées
- … et une concentration très forte sur Lannion
- Sur les produits banaux et anomaux

Il ressort des autorisations C.D.E.C. entre 2003 et 2008 :

- 71,6% des demandes concernent Lannion et 72,4% des autorisations accordées
- 17,9% des demandes concernent Saint-Quay-Perros et 15,9% des autorisations accordées

3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées
- … et une concentration très forte sur Lannion
- Sur les produits banaux et anomaux
- Des initiatives publiques pour maintenir une activité dans les bourgs

4
Des perspectives incertaines

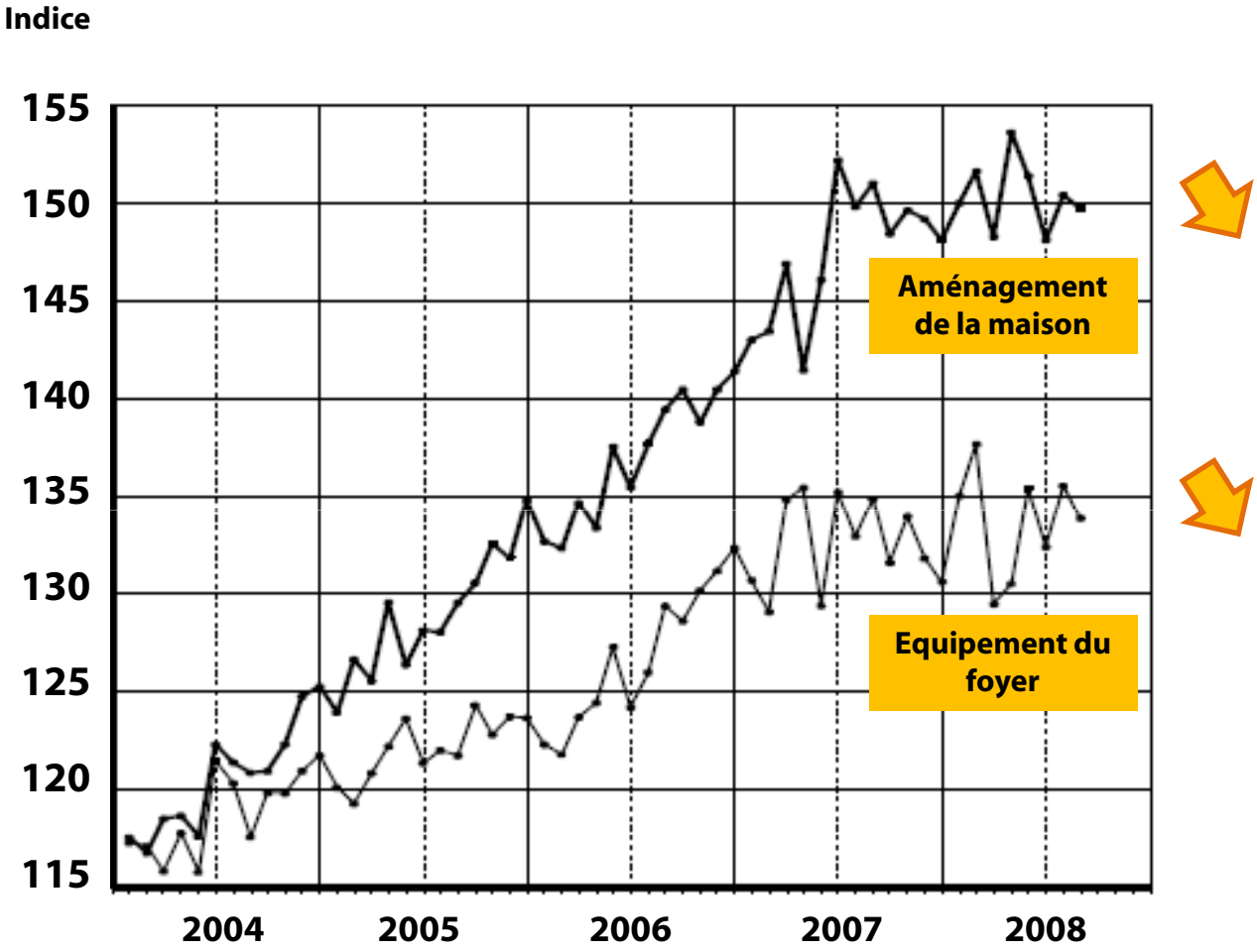
4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante

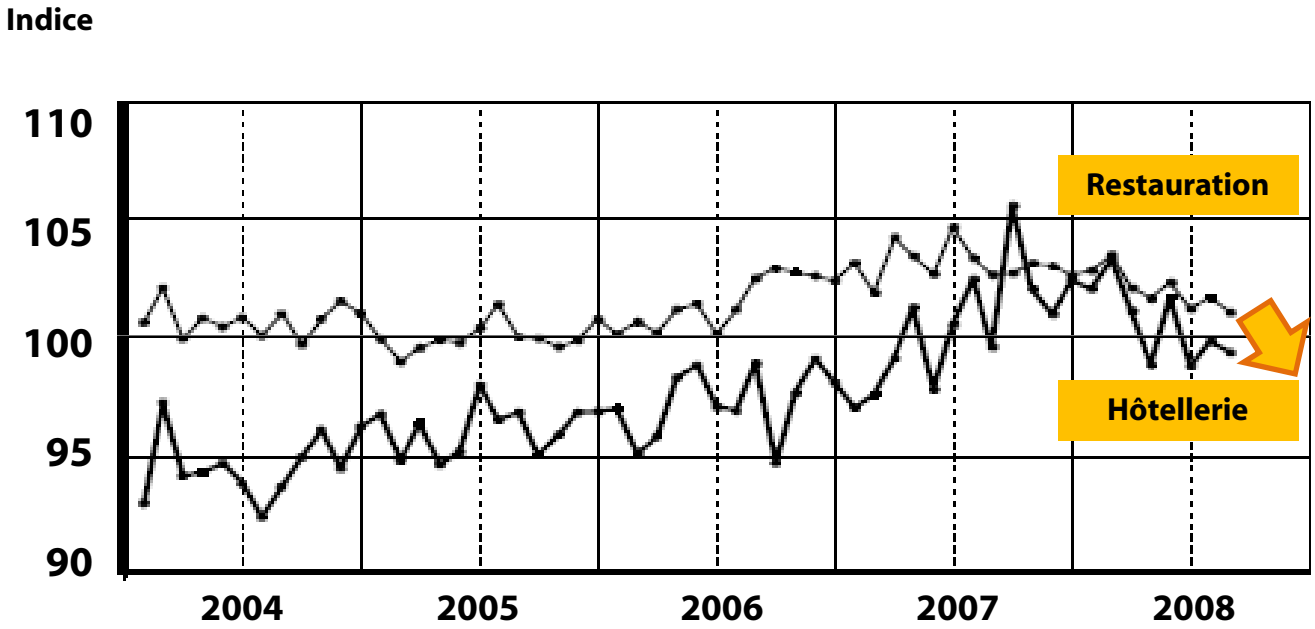
L'évolution du secteur Equipement de la maison



4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante

L'évolution du secteur Hôtellerie Restauration



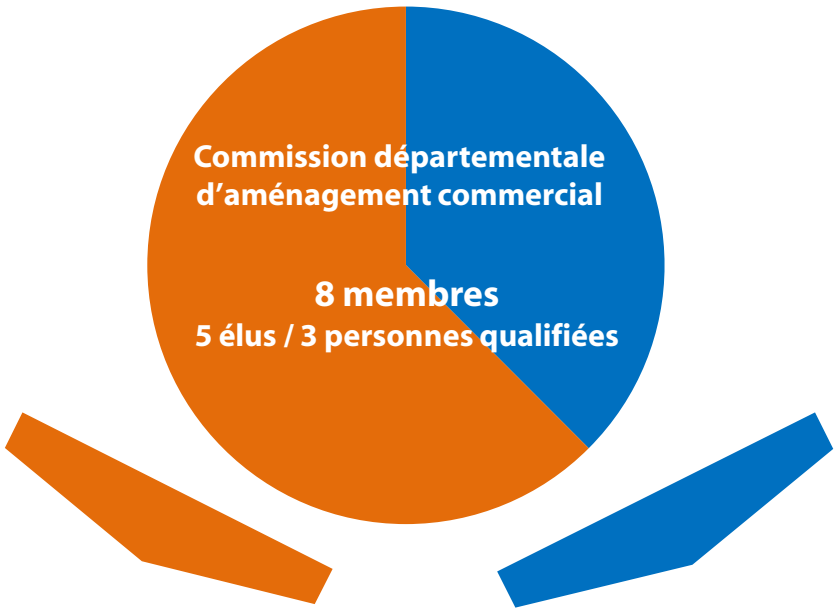
4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…

	Communes de moins de 20 000 hab.	**Communes de plus de 20 000 hab.**
1 à 299 m²	Permis simple	
300 à 999 m²	Permis simple (ou saisine C.D.A.C. à la demande du Maire ou SCoT)	Permis simple
1 000 m² et plus	Autorisation préalable de la C.D.A.C.	

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…



- Le Maire de la Commune d'implantation
- Le Président de l'EPCI (ou à défaut le Conseiller général)
- Le Maire de la commune la plus peuplée de l'arrondissement, autre que la commune d'implantation
- Le Président de l'établissement porteur du SCoT
- Le Président du Conseil général

- Personne qualifiée en matière de consommation
- Personne qualifiée en matière d'aménagement du territoire
- Personne qualifiée en matière de développement durable

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…

Les critères de la C.D.A.C. :

- En matière d'aménagement du territoire :
  - Effet sur l'animation de la vie urbaine et rurale
  - Effet sur les flux de transport
  - Effet sur les opérations programmées d'amélioration de l'habitat (OPAH)
  - Conclusions des enquêtes publiques dans le cas des Z.A.C.

- En matière de développement durable :
  - La qualité environnementale du projet
  - Son insertion dans les réseaux de transport collectif

La procédure :

- La C.D.A.C. se prononce à la majorité absolue, sous deux mois
- Sa décision peut être attaquée sous 1 mois, la C.N.A.C. dispose alors de 4 mois pour répondre

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…

- Le F.I.S.A.C. (*Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce*) est mieux doté et doit servir à accompagner la modernisation du petit commerce.
- Permet aux Communes d'instaurer des *périmètres de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité*, à l'intérieur desquels elles peuvent exercer un droit de préemption sur :
  - les fonds et baux commerciaux
  - les terrains portant ou appelés à porter des commerces d'une surface de 300 à 1 000 m^2

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…
- … jusque Grenelle II ?

	Communes de moins de 20 000 hab.	**Communes de plus de 20 000 hab.**
1 à 299 m²	Permis simple	
300 à 999 m²	Permis simple (ou saisine C.D.A.C. à la demande du Maire ou SCoT)	Permis simple
1 000 m² et plus	Autorisation préalable de la C.D.A.C.	

SCOT

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…
- … jusque Grenelle II ?
- Vers de nouvelles formes de commerce

- Internet a relancé la vente à distance
- Les grandes enseignes de la distribution expérimentent :
  - Le portage de courses à domicile pour les personnes âgées
  - Le « drive-in » à destination des salariés
- La vente directe du producteur et en circuits courts émerge
- Etc.

SYNTHESE

1
Un secteur qui évolue sans cesse

- Des comportements de consommation qui ont beaucoup évolué…
- … et entrainé une évolution de l'offre commerciale
- Quelques constantes s'observent toutefois

2
Un secteur en essor

- Une croissance linéaire
- Un secteur qui compte
- Un territoire propice
- Un essor qui bénéficie aux G.M.S.
- Et qui réduit le développement du petit commerce
- Un pôle lannionais qui rayonne au-delà du Trégor

3
Un appareil commercial concentré

- Une offre commerciale présente presque partout
- … mais des densités commerciales disparates
- … des offres inégalement diversifiées
- … et une concentration très forte sur Lannion
- Sur les produits banaux et anomaux
- Des initiatives publiques pour maintenir une activité dans les bourgs

4
Des perspectives incertaines

- Une conjoncture changeante
- Un cadre juridique réformé par la L.M.E…
- … jusque Grenelle II ?
- Vers de nouvelles formes de commerce

ECHANGES

- La configuration actuelle de l'appareil commercial est-elle satisfaisante ?
  - Lannion concentre trop de commerces banaux
  - L'offre de commerces anomaux ne serait pas forcément possible ailleurs, car les enseignes ne se laisseraient peut-être pas séduire
  - Le petit commerce est menacé alors qu'il est nécessaire à la vie locale
  - L'expansion des grandes surfaces en périphérie nuit à la qualité paysagère
  - Schéma de circulation / stationnement

- Comment faire vivre le commerce dans les centres-villes ?
  - Maintenir une densité commerciale suffisante, au moins dans les villes secondaires.
  - Densifier et repeupler les centres-bourgs
  - Aménager des cellules commerciales par les Collectivités et en confier la gérance à un commerçant, si et seulement si l'étude de marché prouve sa viabilité

- Quelles directions devra prendre le SCoT ?
  - Se doter d'un schéma de développement commercial (compétence pour élaborer)
  - Favoriser la mixité sociale dans l'habitat de centre-ville et la redensification
  - Dynamiser les bourgs déjà commerçants
  - Revoir le dimensionnement des cellules commerciales, dynamiser les halles, agir sur la circulation et les stationnements, mettre en place des vélos/voitures en libre service
  - Encourager l'usage des droits de préemption (réunion mode d'emploi à prévoir)

partout ou il y a du commerce
il y a des moeurs douces

Montesquieu

Prochaine réunion :
Janvier 2009